

## ESTUDIO

# OPCIONES PARA LA POLÍTICA COMERCIAL CHILENA EN LOS 90\*

**Andrés Velasco**  
**Marcelo Tokman**

La estrategia comercial seguida por Chile durante las últimas dos décadas ha estado basada en la promoción de las exportaciones hacia todo el mundo, sin discriminar los mercados de destino, sea por países o por regiones. En este estudio se concluye que si bien dicha estrategia de apertura unilateral ha demostrado ser exitosa, sin embargo, dado el avance ya registrado en el proceso de apertura y las transformaciones internas y externas, los acuerdos comerciales bilaterales pueden ser una herramienta complementaria para continuar expandiendo el comercio. Todo ello en una economía internacional —se señala— donde los acuerdos multilaterales en el marco del Gatt avanzan muy lentamente, los acuerdos regionales se multiplican y los países desarrollados recurren con frecuencia a prácticas proteccionistas. Puesto que no todos los acuerdos comerciales son beneficiosos, pues los mismos pueden introducir distorsiones, incertidumbres, restricciones y complicaciones de orden político, se recomienda utilizar este instrumento de manera selectiva.

ANDRÉS VELASCO. Ph. D. en Economía, Universidad de Columbia. M.A. en Relaciones Internacionales, Universidad de Yale. Durante los años 1990-1992 fue Jefe de Gabinete del Ministro de Hacienda de Chile. Actualmente es Profesor de Economía en la Universidad de Nueva York.

MARCELO TOKMAN. Licenciado en Economía, Universidad Católica de Chile. Actualmente realiza estudios de posgrado en la Universidad de California, en Berkeley.

\* La primera versión de este trabajo data de 1992 y contó con el financiamiento del Banco Mundial. Traducido del inglés por el Centro de Estudios Públicos.

La estrategia de desarrollo seguida por Chile durante las últimas dos décadas ha estado basada en promover exportaciones a todo el mundo, sin discriminaciones en términos de países o regiones. Para este fin, y con el propósito de eliminar el sesgo antiexportador propio del régimen comercial imperante en las décadas anteriores, a mediados de los años setenta se adoptó unilateralmente una política de libre comercio. Los aranceles fueron drásticamente rebajados (alcanzando a un 11 por ciento uniforme en junio de 1991) y se eliminaron casi todas las restricciones cuantitativas.<sup>1</sup> Esta política de apertura unilateral —conjuntamente con otras medidas, tales como la mantención de una tasa de cambio real "competitiva", la materialización de un programa de inversión en infraestructura destinado a alentar las exportaciones, la creación de un sistema de "drawback" y el establecimiento de Pro-Chile— ha resultado en una importante expansión y diversificación de las exportaciones, así como en la apertura de nuevos mercados.<sup>2</sup>

Las primeras etapas de este impulso exportador se verificaron bajo circunstancias muy especiales: el estallido de la crisis de la deuda y la consiguiente escasez de divisas, lo que hacía necesario la obtención de grandes superávits comerciales; como consecuencia de esto, la mantención de un tipo de cambio real muy depreciado y de su contraparte, un salario real bajo. A ello se sumó que los abundantes recursos naturales de algunos sectores, como el hortofrutícola, el silvicultural, el pesquero, fuesen por vez primera dedicados a la producción de exportables. La literatura desarrollista de la década de los sesenta hablaba de una "etapa inicial fácil de sustitución de importaciones". Por analogía —y sin querer subestimar lo que se ha logrado— se podría llamar al desempeño chileno de los períodos 1975-1980 y 1985-1990 la "etapa inicial fácil de promoción de las exportaciones".

Las circunstancias han cambiado drásticamente en los últimos tres años. En efecto, la economía chilena parece adentrarse en una fase completamente nueva, cuyas principales características son distintas a las del período anterior. Una lista de los rasgos distintivos de la nueva fase incluye: a) la consolidación de la estabilización y ajuste macroeconómico, de modo que las autoridades pueden prestar atención creciente a materias de desarrollo de largo plazo; b) un acceso relativamente libre al capital financiero internacional; c) un tipo de cambio real permanentemente más elevado o, al menos, el término de

<sup>1</sup> Esto se compara muy favorablemente con la estructura arancelaria de 1973, cuando el arancel promedio alcanzaba a 105% y variaba de 0% a 750%.

<sup>2</sup> La evolución y composición generales del comercio exterior de Chile aparecen en los cuadros N°s 1, 2 y 3.

la era de un peso sistemática y deliberadamente subvaluado; d) un mercado laboral que opera a casi pleno empleo y un salario real mucho más sensible a las condiciones de demanda, y e) el surgimiento de restricciones en la oferta y en el medio ambiente que ponen límites al crecimiento de las exportaciones de recursos naturales.

¿Cuál es el papel que le corresponde a la política comercial en este nuevo escenario? Existe un consenso amplio de que los logros asociados con la liberalización comercial unilateral no sólo debieran mantenerse sino también profundizarse. La lección dejada por la década pasada pareciera ser que la apertura unilateral es, posiblemente, una condición necesaria para la expansión comercial en el caso de países pequeños. La interrogante es si acaso esta postura política probará ser también una condición suficiente para un crecimiento sostenido de las exportaciones bajo este nuevo conjunto de condiciones. Parecería razonable preguntarse, tanto en el plano teórico como en el práctico, por qué la apertura comercial unilateral debiera ser la única herramienta de política empleada. En efecto, a lo largo y ancho de América Latina hay un interés renovado por los acuerdos bilaterales o regionales como vía para la promoción del comercio, y es posible observar una proliferación de

CUADRO N° 1 DESEMPEÑO DEL COMERCIO CHILENO

	Exportaciones (Millones de US\$)	Importaciones (Millones de US\$)	Balanza comercial	Exportaciones (Crecimiento real*) (En porcentaje)	Importaciones (Crecimiento real*) (En porcentaje)
1980	4.705	5.469	(764)		
1981	3.837	6.513	(2.676)	-9,0	15,7
1982	3.706	3.643	63	4,7	-35,3
1983	3.831	2.845	986	0,1	-17,9
1984	3.651	3.288	363	2,3	13,2
1985	3.804	2.955	849	12,3	-10,3
1986	4.199	3.099	1.100	9,7	14,1
1987	5.224	3.994	1.230	8,8	17,0
1988	7.052	4.833	2.219	6,1	12,1
1989	8.080	6.502	1.578	15,7	25,3
1990	8.310	7.037	1.273	7,6	0,6
1991	8.929	7.353	1.576	12,9	8,5
1992	9.986	9.237	749	12,3	22,2

\*Tasa de crecimiento medida en pesos de 1977.

Fuente: Banco Central de Chile.

CUADRO N° 2 INDICADORES DE APERTURA

	Exportaciones /PGB	Cobre/Total exportaciones	Importaciones /PGB	Comercio /PGB
1960	13,8	69,8	16,7	30,6
	12,1	68,6	16,3	28,4
	12,0	68,1	13,4	25,4
	12,9	69,7	15,4	28,2
	12,8	63,4	13,7	26,6
1965	13,9	62,9	13,1	27,0
	15,0	69,6	13,9	29,0
	14,7	75,7	13,4	28,1
	14,3	75,9	13,5	27,8
	16,9	79,0	14,5	31,4
1970	15,0	75,5	14,4	29,4
	11,3	72,9	12,4	23,7
	10,7	48,6	13,6	23,6
	13,9	82,2	15,9	29,8
	20,4	76,8	19,7	40,1
1975	25,5	57,4	27,4	52,9
	25,1	59,9	20,8	45,9
	20,6	54,2	22,4	43,0
	20,6	51,3	23,9	44,5
	23,3	48,8	26,1	49,4
1980	22,8	46,1	27,0	49,8
	16,2	43,4	26,4	42,6
	19,9	46,7	21,9	41,8
	24,5	47,9	21,6	46,1
	23,2	43,3	24,1	47,3
1985	27,3	46,1	24,4	51,7
	30,6	41,9	26,8	57,4
	33,5	42,8	29,4	62,9
	37,4	48,4	30,2	67,6
	37,9	49,8	34,2	72,1
1990	36,6	45,7	33,7	70,3
	35,8	40,5	31,0	66,8
	33,4	38,9	31,3	64,7

*Fuente:* Banco Central de Chile.

CUADRON° 3 EXPORTACIONES

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
	(Millones de US\$)						
Total	4.191	5.224	7.052	8.080	8.310	8.925	9.986
1. Cobre	1.757	2.235	3.416	4.021	3.795	3.617	3.886
2. Otros productos importantes	1.661	1.991	2.325	2.415	2.485	2.793	3.081
Hierro	88	101	110	124	141	157	135
Nitrato y yodo	92	99	121	131	119	108	124
Plata metálica	68	80	83	90	86	59	89
Oro	64	69	97	76	84	55	75
Fruta fresca	479	531	586	544	704	949	941
Harina de pescado	315	363	459	508	380	465	538
Madera	64	86	97	90	159	163	131
Rollizos-madera elaborada	55	91	136	123	92	79	80
Celulosa	82	102	101	83	98	102	109
Celulosa blanca	111	163	208	238	217	204	418
Metanol	0	0	13	59	69	82	61
Litio	12	16	20	23	24	25	31
Oxido Ferromolibdeno	134	136	137	144	87	94	99
Oro metálico	97	155	159	184	228	251	250
3. Otras exportaciones	773	999	1.310	1.644	2.030	2.515	3.019

(Continuación)

## (Continuación Cuadro N° 3)

## Participación en las exportaciones totales (%)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
1. Cobre	41,9	42,8	48,4	49,8	45,7	40,5	38,9
2. Otros productos importantes	39,6	38,1	33,0	29,9	29,9	31,3	30,9
3. Otras exportaciones	18,4	19,1	18,6	20,3	24,4	28,2	30,2
	Tasas de crecimiento						
1. Cobre		27,18	52,87	17,72	-5,63	-4,68	7,43
2. Otros productos importantes		19,82	16,82	3,83	2,92	12,39	10,32
3. Otras exportaciones		29,19	31,24	25,47	23,47	23,87	20,06

Fuente: Banco Central de Chile.

CUADRO N° 4 NEGOCIACIONES COMERCIALES CHILENAS

País	Fecha	Tipo de acuerdo	Contenido
Uruguay	Febrero 1984	Complementación económica en marco Aladi	Reducciones arancelarias y eliminación para sólo una lista de productos negociados. Restringe aplicación de NTBs a esos productos.
Argentina	Agosto 1991	Complementación económica en marco Aladi	Reducciones arancelarias y eliminación para sólo una lista de productos negociados. Restringe aplicación de NTBs a esos productos. Reglas acceso a mercado, prácticas desleales, integración física.
México	Septiembre 1991	Acuerdo libre comercio en marco Aladi	Programa general para la eliminación de aranceles y NTBs. Pequeñas listas de excepción. Servicios, adquisiciones del gobierno, normas sanitarias y técnicas, reglas de origen, prácticas desleales, cláusula de escape.
Venezuela	Abril 1993	Acuerdo libre comercio en marco Aladi	Programa general para la eliminación de aranceles y NTBs. Pequeñas listas de excepción. Servicios, adquisiciones del gobierno, normas sanitarias y técnicas, reglas de origen, prácticas desleales, cláusula escape.
Bolivia	Abril 1993	Complementación económica en marco Aladi	Reducción de aranceles y eliminación para sólo una lista de productos negociados. Restringe la aplicación de NTBs a esos productos.

La agenda de negociaciones comerciales de Chile para 1993 incluye la suscripción de un ALC (como el ALC Chile-México) con Colombia y la negociación de un ALC con Estados Unidos.

acuerdos. Parece probable que los acuerdos de libre comercio (ALCs)<sup>3</sup> jugarán un papel protagónico en la política comercial de la próxima década.<sup>4</sup>

Dos son los factores que justifican este cambio en el énfasis de la política. El primero es interno. Las nuevas condiciones recién enumeradas subrayan la necesidad de ir más allá de la simple exportación de recursos naturales, hacia una segunda fase de exportaciones con mayor valor agregado. Entre otras cosas, los acuerdos bilaterales podrían lograr una reducción de las restricciones de importación impuestas a productos con un grado mayor de procesamiento en mercados externos —tanto de países desarrollados como en desarrollo—, en los que hay un importante escalonamiento en las estructuras arancelarias de acuerdo con el grado de elaboración del producto. No resulta posible obtener tal acceso adicional vía una simple reducción unilateral de los aranceles del país.

El segundo guarda relación con los cambios en la economía mundial, en especial, el probable surgimiento del bilateralismo como respuesta al estancamiento de las negociaciones multilaterales auspiciadas por el GATT.<sup>5</sup> Es así como un importante número de naciones negocian actualmente la creación de áreas de libre comercio. Ya se ha hecho un lugar común destacar que son tres los principales bloques comerciales que están perfilándose: la Comunidad Europea, Japón y los países industrializados de Asia, y los Estados Unidos con sus socios norteamericanos.

La formación de un bloque comercial es amenazante para un país no-miembro, porque otorgar tratamiento arancelario preferencial a los potenciales competidores de un país no-miembro en los mercados al que el país no-miembro dirige sus exportaciones, resulta gravemente dañino para la capacidad competitiva de ese país. Más aún, la formación de un bloque comercial puede afectar adversamente los términos de intercambio del país no-miembro. Desde una perspectiva global, los bloques pueden ser "malos" por diversas razones;<sup>6</sup> desde la perspectiva de un país pequeño, lo peor que podría ocurrirle es ser dejado fuera. De allí la necesidad que Chile defina una estrategia frente a estos bloques en formación.

Pero aun si se acepta la premisa de que las nuevas circunstancias pueden justificar un cambio en el énfasis de la política, una estrategia de

<sup>3</sup> En lo que sigue usamos la sigla ALC para describir la variedad de acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales que Chile tiene hoy día en consideración.

<sup>4</sup> El Cuadro N° 4 contiene un resumen de las negociaciones ALC en que ha participado Chile, o en las que podría incorporarse en el futuro previsible.

<sup>5</sup> Acaso el GATT ha muerto o está meramente paralizado es, por supuesto, materia de controversia. Véase, por ejemplo, J. Bhagwati (1992) y F. Bergsten (1991).

<sup>6</sup> J. Bhagwati (1992) lo plantea en forma muy vehemente. Véase también P. Krugman (1991).

liberalización negociada no carece de complicaciones. Por décadas se ha sabido que los acuerdos de libre comercio o las uniones aduaneras pueden conducir a la creación de comercio o a la desviación de comercio y que el efecto de bienestar neto es ambiguo. Pero, más allá de este problema relativamente bien entendido por los economistas, existe todo un conjunto de otros elementos que deben ponderarse al decidir acerca del uso óptimo de los ALCs como estrategia de liberalización y de promoción comercial. Esos costos y beneficios dependen en gran medida de los tipos de acuerdo que sean negociados, y de los "socios" escogidos.

Chile está en una posición peculiar. Como indican los cuadros N° 5 y N° 5B, su comercio se halla geográficamente bien diversificado y no parece tener sólo un socio comercial natural. América Latina, los Estados Unidos, la CEE y Japón cubren, respectivamente, el 21, el 19, el 24, y el 14 por ciento del comercio exterior chileno.<sup>7</sup> Al mismo tiempo, el Chile redemocratizado, que es también el país con el mejor rendimiento económico en América Latina, es muy solicitado como socio para acuerdos bilaterales. Chile ha firmado en la región ALCs de base amplia con México y con Venezuela, y otro similar se está negociando con Colombia. El país también ha firmado acuerdos de complementación económica con Argentina y Bolivia. Mercosur ha tomado providencias especiales para facilitar el ingreso de Chile, aunque las autoridades chilenas no han respondido afirmativamente a esa oferta.

CUADRO N° 5 A COMPOSICIÓN DEL COMERCIO DE CHILE, 1992

	Importaciones	Exportaciones (En porcentaje)	Comercio
Estados Unidos	20,8	16,3	18,5
Japón	10,1	16,9	13,6
Europa occidental (CEE)	22,9	30,9	27,0
América Latina	19,4	29,0	24,3
Otros	25,3	16,7	20,9
	20,8	19,2	20,0

*Fuente:* Banco Central de Chile.

<sup>7</sup> Definido como exportaciones totales más importación de bienes y servicios.

CUADRO Nº 5 B EMBARQUES DE EXPORTACIÓN DE ACUERDO A PAIS DE DESTINO

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1992	1992
	(Como % total de exportaciones)				
Estados Unidos	29	11	21	17	16
Japón	9	14	11	17	17
Europa	52	48	38	35	32
América Latina	9	20	17	15	17
Otros	1	8	13	16	18

*Fuente:* Banco Central de Chile.

Una cantidad de otros países de la región, incluyendo Ecuador y Costa Rica, han expresado interés en establecer vínculos comerciales más estrechos con Chile. A lo anterior se suma que hay una posibilidad —hecho que ha despertado vasto interés en Chile— de firmar un ALC bilateral con los Estados Unidos, o de ingresar al Nafta. En mayo de 1992 el Presidente Bush identificó a Chile como la prioridad siguiente después de México, para la negociación de un acuerdo de libre comercio. Hay constancia de que el actual Presidente Clinton habría manifestado antes su apoyo a esta idea, la que podría comenzar a materializarse ya en 1993. Finalmente, en Chile han surgido voces, particularmente del sector privado, para realzar la importancia de mayores relaciones comerciales con la CEE y Japón. El gobierno de Chile concuerda con este concepto, como lo indican recientes viajes de promoción comercial emprendidos por el Presidente Aylwin, tanto a Europa como al lejano Oriente.

Este nuevo contexto político —y la multiplicidad de nuevas políticas en consideración— requieren repensar y redefinir el rol que pueden jugar los acuerdos comerciales. El propósito de este trabajo es considerar el rol que pueden desempeñar las iniciativas del tipo ALC en la política comercial general de Chile. El documento está estructurado como sigue: las siguientes dos secciones resumen lo que la teoría económica tiene que decir sobre el particular. La primera analiza la teoría económica convencional de las uniones aduaneras y sus posibles costos. La segunda considera los pros y los contras del bilateralismo, destacando la utilidad de los ALCs para reducir la vulnerabilidad de un país frente a los impulsos proteccionistas extremos. La sección siguiente considera, en la perspectiva chilena, el rol de los ALCs en la promoción de exportaciones no tradicionales y de las inversiones extranjeras, y su utilidad para lograr la modernización institucional y consolidar una orientación económica abierta. También se consideran los peligros potenciales, incluyendo distorsiones relativas de precios, incertidumbre y la posible politización de

los acuerdos. Las secciones finales esbozan algunos criterios para escoger socios y entregan algunas conclusiones relativas a qué ALCs podrían realizarse en el futuro.

### 1. Las prescripciones de la teoría tradicional

¿Cuáles son los beneficios de un enfoque bilateral?<sup>8</sup> De acuerdo a la teoría convencional, ninguno que no podría ser obtenido también a través de la liberalización unilateral. La eficiencia en la producción y el consumo se logran cuando los aranceles y las NTBs (Barreras No Tarifarias) son llevadas a cero, sin importar qué hacen los socios comerciales. La liberalización preferencial, al fijar niveles arancelarios diferentes para el mismo bien dependiendo de su origen geográfico, abre las puertas a distorsiones potencialmente reductoras del bienestar.

La teoría estándar del comercio supone: 1) competencia perfecta: los agentes son tomadores de precios (*price takers*); están perfectamente informados y pueden entrar y abandonar libremente los mercados; 2) países pequeños: los países no pueden afectar los precios internacionales; es decir, encaran términos de intercambio prefijados; 3) retornos constantes a escala: las tecnologías productivas se caracterizan por retornos constantes a escala y las curvas de oferta son perfectamente elásticas; 4) no hay aranceles en el resto del mundo; 5) no hay costos de transporte. Supuestos tan rígidos como éstos pueden entregar resultados también muy rígidos.

Cualquier análisis comienza tradicionalmente por el potencial para la creación de comercio y la desviación de comercio:<sup>9</sup> 1) la creación de comercio incrementa el bienestar, ya que la producción interna es sustituida por productos importados menos costosos desde otro miembro del área de libre comercio; 2) la desviación comercial menoscaba el bienestar, ya que las importaciones desde el resto del mundo son sustituidas por productos importados del socio comercial, los que no habrían sido importados bajo un sistema de libre comercio.

<sup>8</sup> Para una respuesta detallada a esta pregunta, véase J. De Melo, A. Panagariya y D. Rodrik (1992). Para una defensa de los acuerdos bilaterales, véase R. Dornbusch (1990).

<sup>9</sup> Ambos conceptos fueron inicialmente desarrollados por J. Viner (1950) y más tarde complementados por J. Meade (1955) y Lipsey (1960).

El efecto general sobre el bienestar es incierto, puesto que depende del efecto que predomine finalmente.<sup>10</sup> Obviamente, en tal contexto una reducción arancelaria unilateral siempre es mejor que un acuerdo bilateral, ya que surtirá un efecto positivo sobre la creación de comercio evitando el impacto negativo de la desviación de comercio que surge cuando se otorga trato preferencial a productos adquiridos a otros países miembros. Más aún, una reducción arancelaria unilateral maximiza la creación de comercio porque afecta a todos los productos y no sólo a los importados de países miembros.

Los ALCs son habitualmente justificados sobre la base de que pueden contribuir a expandir las exportaciones de los países miembros. Y, bajo una liberalización preferencial, una asociación de libre comercio puede efectivamente resultar en una expansión de las exportaciones a los países miembros. Pero, de acuerdo a la teoría neoclásica, esa expansión de las exportaciones no aumenta el bienestar de un país. Dado el supuesto de una competencia perfecta, el precio de los bienes exportados es igual a su costo marginal. Y, dado que también hemos supuesto curvas de oferta perfectamente planas, la ganancia de superávit por el lado productor es igual a cero. De allí que no haya ninguna razón a priori para impulsar las exportaciones a través de ALCs.

Más allá de esto es poco lo que el análisis neoclásico tradicional tiene que decir en relación a los efectos del bilateralismo en la política comercial. Sin embargo, cambios en cualquiera de los supuestos enumerados arriba pueden ocasionar cambios significativos en la conclusión general, poniendo de manifiesto beneficios que podrían obtenerse a través de asociaciones comerciales bilaterales o multilaterales. La existencia de retornos crecientes, competencia imperfecta y costos de transporte —entre otros— puede proveer razones para justificar una estrategia que combine ambos enfoques: liberalización unilateral y negociada.<sup>11</sup>

Primero, puede haber retornos a escala creciente. Cuando los socios comerciales eliminan las barreras, aumentan los niveles de producción y, por tanto, disminuyen los costos para las industrias con retornos en aumento.<sup>12</sup> Los

<sup>10</sup> El bienestar probablemente mejorará si: a) las barreras intrabloque fueron inicialmente altas; b) los costos de producción de los países del bloque y el resto del mundo son similares; c) las barreras comerciales hacia el resto del mundo son bajas, *ex post*; y d) las elasticidades de demanda de importaciones intrabloque son altas. Pero, en principio, el resultado es indeterminado. M. J. Kemp y H. Wan (1976) han notado, sin embargo, que una unión aduanera no puede disminuir el bienestar si, además de la eliminación de las barreras intrabloque, también son disminuidas las barreras hacia el resto del mundo.

<sup>11</sup> Los efectos de la protección en otros mercados es analizada en la sección siguiente.

<sup>12</sup> Para un análisis más detallado, véase M. Corden (1972).

beneficios para el país son la reducción de los costos de producción de bienes para el consumo interno y el ingreso obtenido por los productores de nuevas exportaciones.<sup>13</sup>

Segundo, una unión con otras economías, especialmente si son grandes a nivel mundial, puede conferir al país un poder monopólico en el comercio mundial de uno o mas productos. Dado que los ALCs incrementan el poder monopólico del socio, el arancel óptimo (y el beneficio de limitar el comercio del área de libre comercio en su conjunto) es más elevado que el arancel óptimo de cada socio individual.

Tercero, los ALCs pueden ser útiles como medio para fomentar las exportaciones y captar utilidades monopólicas si hay competencia imperfecta, tal como postula la nueva teoría de comercio internacional.<sup>14</sup> La liberalización preferencial puede permitir el desarrollo y la utilización de una ventaja comparativa dinámica en la producción industrial.

Por último, los costos de transporte pueden proveer un importante motivo para el surgimiento de áreas de libre comercio entre países contiguos, o al menos geográficamente cercanos. Krugman (1991) ha hablado de bloques comerciales "naturales" condicionados por la geografía. El Cuadro N° 6 muestra el aumento del comercio intrabloque en la CEE, que es explicado en parte por este factor. Las exportaciones intrabloque han aumentado de un 49% de las exportaciones totales en 1975 a un 60% en 1990, mientras las importaciones intrabloque han aumentado de un 49% de las importaciones totales a un 58% en 1990.

CUADRO N° 6 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRA-CEE

	Exportaciones	Importaciones
	(En porcentaje)	
1975	49,05	49,03
1984	53,81	51,07
1985	54,54	52,91
1986	56,71	57,05
1987	58,45	57,88
1988	59,57	57,75
1989	59,81	57,21
1990	60,45	57,92

Fuente: FMI, Directions of Trade.

<sup>13</sup> Si hay crecimiento endógeno debido a no-convexidades, como en la "new growth theory", una integración bajo retornos en aumento también puede aumentar permanentemente las tasas de crecimiento. Véase P. Romer y M. Rivera-Batiz (1991).

<sup>14</sup> Para un planteamiento general, véase E. Helpman y P. Krugman (1986). Para un ejemplo, véase P. Krugman (1987).

¿Cuán relevante es esta discusión teórica para el caso de Chile? El potencial empírico de los ALCs es materia de algunas de las siguientes secciones. A nivel conceptual, sin embargo, pueden formularse tres puntos. Primero, la dicotomía liberalización unilateral versus negociada resulta falsa para el Chile de hoy. La pregunta correcta es si las negociaciones ALCs pueden ser un complemento para la política de liberalización unilateral que Chile ha practicado por largo tiempo. Los críticos del enfoque ALC han sostenido que el mejor modo para fomentar el comercio de Chile es bajar todavía más los aranceles MFN (Nación Más Favorecida), y que las negociaciones ALC debieran ser subordinadas a este objetivo mayor. Pocos observadores de la economía chilena estarían en desacuerdo con esta idea, aunque la mayoría de los analistas también coincidiría en que el efecto real de rebajar aún más los aranceles (dado el bajo nivel ya alcanzado) sería limitado. A pesar de ello, una reducción gradual de los aranceles más allá del actual 11% no ha sido desestimada por el gobierno.

Las restricciones existentes son de carácter fiscal, no de política comercial. En Chile, un porcentaje nada despreciable de los ingresos corrientes del Estado (aproximadamente el 10% en 1991) se origina en los aranceles de importación. Por ello, una reducción de los aranceles necesitaría de algún aumento compensatorio de impuestos a fin de asegurar la neutralidad fiscal.

Segundo, los argumentos en favor de los ALCs basados en la desviación del modelo comercial estándar probablemente tengan alguna aplicabilidad empírica —si bien limitada— en el caso de Chile. Sin embargo, los argumentos basados en aranceles óptimos, sobre una base de poder monopólico, resultan ser los menos plausibles. No hay muchos casos en que Chile, uniéndose con un potencial socio de ALC, alcanzaría un importante poder monopólico en los mercados mundiales. Casos posibles son el cobre y la celulosa. Más aún, es poco claro si Chile y sus socios hallarían deseable o factible usar dicho poder.<sup>15</sup>

Los argumentos basados en retornos crecientes y en desviaciones de una competencia imperfecta suenan plausibles, pero aquí el consenso de la profesión señala que tales modelos no son suficientemente robustos como para ofrecer una posición de política sin ambigüedades. Cambios en el tipo de imperfección considerada o de la competencia de Cournot a la de Bertrand pueden cambiar drásticamente la política óptima asociada.<sup>16</sup> Aún así, los industriales chilenos podrían sacar cierto provecho de arreglos comerciales que les confieran acceso privilegiado a algunos mercados, particularmente en la

<sup>15</sup> D. Hachette plantea esta interrogante (1992).

<sup>16</sup> J. Eaton y G. Grossman hacen fuerte hincapié en este punto (1986).

región. El porcentaje mayor de los bienes industriales se exporta a América Latina (el Cuadro N° 7 muestra que las exportaciones industriales representan el 38% de las exportaciones a la Aladi, mientras que el porcentaje de esas exportaciones a Japón es de sólo 2,5%), y un número de tales exportaciones goza de beneficios vinculados a la Aladi. Los ALCs entre Chile y otros países menos industrializados de América Latina podrían conferir un impulso a las exportaciones manufacturadas chilenas, permitiendo a los productores remontar la curva de aprendizaje y convertirse, a la larga, en competidores a escala global.

CUADRO N° 7 EXPORTACIONES CHILENAS: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE ACUERDO A SU DESTINO (Porcentaje)

Sector	EE.UU.	CEE	Japón	Aladi	Otros
<b>Recursos naturales</b>					
Minería	9,7	38,5	24,5	8,5	18,8
Frutas y verduras	48,2	35,7	0,7	7,2	8,3
Carnes	8,5	49,9	1,1	30,0	10,5
Pescado	57,3	31,8	8,4	0,8	1,7
Industria forestal	0,7	6,3	30,1	1,3	61,6
<b>Sub-total</b>					
<b>Recursos naturales procesados</b>					
Minería	39,3	31,4	6,2	13,2	10,0
Frutas y verduras	25,6	16,9	9,3	33,3	15,0
Carnes	0,1	17,7	19,7	51,8	11,3
Pescado	8,5	34,7	25,4	2,4	29,0
Industria forestal	8,0	21,0	30,5	22,5	18,0
<b>Sub-total</b>					
	16,1	26,6	21,0	16,5	19,9
<b>Otros productos industriales</b>					
Productos químicos	15,5	18,0	4,2	29,0	33,2
Textiles	35,5	14,4	0,1	40,9	9,0
Metales y maquinarias	11,3	10,3	0,1	68,7	9,6
Otros	20,2	5,3	0,1	12,5	61,9
<b>Sub-total</b>					
	18,2	15,2	2,5	38,3	25,8
<b>TOTAL</b>					
	17,6	31,8	18,2	13,7	18,7

Fuente: Banco Central de Chile.

Tampoco pueden descartarse tan fácilmente los argumentos basados en la geografía. Por ejemplo, Chile comparte con Argentina la tercera frontera más larga del mundo. Más allá de los pros y los contras de corto plazo asociados a una acelerada integración con Argentina,<sup>17</sup> el potencial de un mercado (similar al chileno, tanto en términos de cultura como de nivel de ingreso, y situado a menos de tres horas en automóvil de cualquier ciudad importante de Chile) de 30 millones de personas, difícilmente podrá ser sobreestimado.

Tercero, varias de las condiciones que plantea la teoría para aumentar el bienestar vía los ALCs están presentes en el caso de Chile. Particularmente importantes son un bajo nivel inicial de protección y el compromiso de no incrementar los aranceles MFN y otras barreras para el comercio con terceras partes como componentes de los ALCs.<sup>18</sup> De allí que la diferencia de nivel de protección para el comercio intra y extrabloque será pequeña. Ello sugiere que no habrá que preocuparse mucho por desviación comercial reductora del bienestar.

## 2. Bilateralismo como estrategia de defensa

La pregunta, "¿es malo el bilateralismo?",<sup>19</sup> debe ser seguida de inmediato por otra: "¿Para quién?". Buena parte de la discusión se ha centrado en si acaso la proliferación de acuerdos regionales es buena para el sistema comercial global como un todo. La respuesta ha sido, "probablemente no". Algunos analistas (especialmente Bhagwati, 1992) han mostrado preocupación respecto a que se debilita la voluntad política para observar reglas globales y uniformes; el sistema liderado por el GATT, que ha tenido éxito en promover la liberalización global durante casi medio siglo, podría ser reemplazado por un estado de anarquía en que la fuerza bruta política sea el único medio confiable para conciliar las disputas comerciales. Otros (véase Krugman, 1991) han argüido que los grandes bloques comerciales podrían verse tentados a explotar su poder monopólico en los mercados mundiales e imponer aranceles "óptimos";

<sup>17</sup> Más sobre el tema en las secciones siguientes.

<sup>18</sup> Esta última condición es requerida por el Art. XXIV del GATT, que el gobierno chileno está obligado a cumplir.

<sup>19</sup> Esta frase es de Paul Krugman. En lo que sigue emplearemos el término "bilateralismo" de modo más bien genérico, incluyendo toda la gama de acuerdos negociados entre una liberalización multilateral global de tipo GATT y la apertura unilateral. Así, bloques regionales o plurilaterales también caen bajo la rúbrica "bilateralismo".

existiendo sólo unos pocos de ellos, los bloques podrían interactuar estratégicamente, llegando a un equilibrio de Nash, Pareto-inferior, caracterizado por aranceles elevados.<sup>20</sup>

De allí, entonces, que el impulso colectivo de avanzar hacia los ALCs se vea cuestionado. Pero eso nada dice acerca de la opción individualmente racional para un país pequeño que se ve confrontado con la tendencia hacia un mayor proteccionismo y hacia la formación de bloques comerciales. El bilateralismo no es meramente un mecanismo para incrementar el comercio y promover las exportaciones; también es necesario prevenir la disminución de las exportaciones que podría resultar de un proteccionismo mayor en los actuales socios comerciales de un país como Chile.

Países pequeños como el nuestro han tenido que vérselas con una tendencia hacia un mayor proteccionismo en varios de los mercados de los países industriales, tendencia que comenzó antes de la reciente moda de los bloques comerciales. Mientras en las últimas dos décadas la protección arancelaria media en los países de la OECD había caído a menos del 6%, el porcentaje de importaciones afectadas por NTBs<sup>21</sup> irreductibles ha crecido: entre 1966 y 1986 aumentó en más del 20% en los Estados Unidos, en casi 40% en Japón y en 160% en la CEE.<sup>22</sup>

Es más, hay indicios de que se están formando bloques y de que al menos algunos de ellos podrían estar adquiriendo características de "fortalezas". Estadísticas resumidas sobre la orientación comercial de la CEE, los Estados Unidos y Japón pueden hallarse en Tokman (1992). Dichos indicios son más fuertes en el caso de la CEE, donde la razón entre el comercio intra-bloque y el comercio extra-bloque ha crecido de 90% en 1965 a 140% en 1988.<sup>23</sup> La evidencia es mucho más débil para los Estados Unidos, donde la razón del comercio estadounidense con sus vecinos inmediatos y otras regiones ha caído con el tiempo —de 70% en 1969 a 55% en 1988—, reflejando en parte el aumento del comercio con el Asia oriental. Desde luego, esto puede cambiar todavía con la consolidación de Nafta. Finalmente, la razón del comercio intrarregional con aquel extrarregional del bloque japonés (Taiwan,

<sup>20</sup> Más aún, las simulaciones numéricas sugieren que el bienestar mundial puede ser minimizado si el número de bloques comerciales es igual a tres. Si sólo existiera un bloque, éste internalizaría las ineficiencias; si existieran muchos, el poder monopólico relativo de cada uno se vería reducido.

<sup>21</sup> Cuotas, subsidios internos a la producción, VERs (Restricción Voluntaria de las Exportaciones) y derechos *anti-dumping*.

<sup>22</sup> Véase Banco Mundial, *World Development Report* (1991).

<sup>23</sup> Al mismo tiempo, la geografía puede justificar parte de este aumento, independientemente de las medidas de protección, como se señaló en sección previa.

Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Australia, Nueva Zelanda y Japón) es relativamente estable en el tiempo: de 60% en 1969 a 64% en 1988. Por tanto, parece aún prematuro hablar de un bloque del yen.

¿Cuáles son los canales a través de los cuales la formación de bloques es perjudicial para los países excluidos del bloque? Primero, y antes que nada, la exclusión de los mercados. El peligro es mayor si los bloques utilizan su mayor poder de mercado para incrementar sus aranceles externos y reducir los términos de intercambio de los países no-miembros. Pero hay problemas potenciales incluso si los aranceles externos no son aumentados por el bloque. Si los competidores de Chile, por ejemplo, obtienen acceso preferencial a los mercados buscados por los productos chilenos, esos productos serán reemplazados por los de otros países y los términos comerciales chilenos se deteriorarán. Por ejemplo, Butelmann y Meller (1992) señalan que México y Canadá son los más importantes competidores de Chile como proveedores de recursos naturales y de recursos naturales procesados en el mercado de EE.UU. De allí que el haber quedado al margen del Nafta podría surtir efectos perjudiciales en el potencial exportador de Chile a los Estados Unidos. Esto es especialmente valioso para las exportaciones chilenas de madera y muebles, salmón, textiles y cobre.

Segundo, está el peligro de que la formación de bloques exacerbe la actual tendencia a emplear formas nuevas y ocultas de protección. Bien conocido es el empleo por parte de EE.UU. de las "restricciones de exportación voluntarias" y otros mecanismos afines para frenar las exportaciones japonesas. Otro tipo de protección sutil, más relevante para el caso de Chile es el uso, en ocasiones discrecional y arbitrario, de reglamentos sanitarios y de calidad. Los exportadores chilenos se quejan desde hace tiempo de las *marketing orders*, así como de las largas demoras (hasta tres años) en la aprobación para ventas de nuevos productos agrícolas al mercado norteamericano.<sup>24</sup> Japón es todavía más exigente en este terreno, requiriendo variedades de análisis para probar cuáles enfermedades fitosanitarias han sido eliminadas en todo el territorio del exportador y no sólo en la región geográfica donde se origina la

<sup>24</sup> Las autoridades norteamericanas (FDA y APHIS) han estado considerando desde hace varios años una solicitud de Chile para exportar tomates a EE.UU. Lo mismo han estado haciendo con una solicitud chilena destinada a introducir chirimoyas en el mercado estadounidense. En ambos casos los productores chilenos y los técnicos independientes alegan que han entregado pruebas y evidencias suficientes como para demostrar la ausencia de riesgo sanitario.

mercancía exportada.<sup>25</sup> Otro tipo de barrera, que se vuelve más y más habitual, es la utilización arbitraria de mecanismos *anti-dumping* y de derechos compensatorios. En la medida que el comercio entre México y los Estados Unidos ha crecido en la última década, por ejemplo, ha aumentado espectacularmente el número de demandas *anti-dumping* contra los exportadores mexicanos;<sup>26</sup> entre 1975 y 1990 Estados Unidos inició 11 investigaciones *anti-dumping* contra México; en 6 casos la ITC (International Trade Commission) ha adoptado decisiones preliminares afirmativas, causando la interrupción de los flujos comerciales. El número de investigaciones compensatorias contra México desde 1980 es de 28: en 17 casos la decisión final de la ITC fue afirmativa; 14 de esas decisiones seguían en efecto en 1990. Desde luego, esto ha sido por largo tiempo un importante elemento de fricción en el comercio entre los Estados Unidos y Canadá. En el caso de Chile, sólo ha surgido una acción legal por competencia desleal en los Estados Unidos.<sup>27</sup> Pero la posibilidad de que ocurran otras —como la queja, permanentemente en el aire, relativa a exportaciones de salmones— ha afectado, sin duda alguna, la disposición de los productores chilenos a invertir con miras al mercado estadounidense.

La negociación de ALCs —que implica unificación de estándares, la posibilidad de apelar de ciertas decisiones administrativas y el establecimiento de mecanismos eficientes para la conciliación de disputas— podrían ayudar a contrarrestar esas tendencias. Un ejemplo de las potenciales ventajas en esta área es el sistema de paneles binacionales adoptado en el ALC entre EE.UU y Canadá (que ha sido adoptado también en el Nafta), ante el cual se pueden apelar decisiones *anti-dumping*. Otro ejemplo es el trato especial en asuntos sanitarios, como la inspección en el país de origen acordada para las exportaciones agrícolas y forestales canadienses y mexicanas. Pero el ejemplo más importante es lo que ocurrió con los casos de compensación contra México. De 1980 a 1985 se presentaron en EE.UU. 26 casos de compensación, durante 1985 a 1990 sólo hubo dos casos contra México. La vulnerabilidad de México a este tipo de acciones fue reducida después de 1985, una vez que el país azteca firmara un protocolo subsidio/impuesto con los Estados Unidos e ingresara al GATT; por lo tanto, las leyes estadounidenses requieren de una prueba de perjuicio para la investigación de casos de compensación.

<sup>25</sup> Véase R. Vicuña (1992).

<sup>26</sup> Véase Krueger y Quintanilla (1991).

<sup>27</sup> En contra de productores de flores frescas, que se benefician del sistema de "reintegración simplificada" de los pagos arancelarios. Dado que el sistema devuelve a los productores el 10% general de las exportaciones (independientemente de los insumos importados usados), el ITC calificó esto de subsidio.

Al mismo tiempo, los ALCs no son una panacea en esta área. Las potenciales ganancias son limitadas. Volviendo a un ejemplo anterior, los paneles binacionales sólo pueden interpretar la legislación *anti-dumping* interna, no cambiarla (hay casos *anti-dumping* entre EE.UU. y Canadá que han seguido siendo extraordinariamente controvertidos). De modo similar, las disputas sanitarias no serán borradas mediante mera acción administrativa; muchas implican abstrusas materias técnicas que no se prestan para una dictación general de normas. Finalmente, las normas relativas al control de calidad, tales como los *marketing orders* en Estados Unidos, difícilmente serán alteradas por cualquier negociación bilateral.<sup>28</sup>

### 3. El potencial para expandir las exportaciones

Profundizar un crecimiento económico orientado a las exportaciones es un objetivo declarado de la política del gobierno chileno. Y, tal como vimos anteriormente, este objetivo se volverá crecientemente complejo y difícil de alcanzar bajo las nuevas circunstancias que encara la economía chilena. ¿Pueden los ALCs incrementar el nivel de exportaciones, su diversidad, su valor agregado (o todos, en conjunto)?

Para responder esa pregunta se deben evaluar las barreras concretas que encaran hoy las exportaciones chilenas. Un punto de partida en este análisis es que la protección arancelaria media es baja, especialmente en los países desarrollados. Las tasas arancelarias medias se situaron, en 1987, por debajo del 10% en todos los países industriales importantes, como puede desprenderse del Cuadro N° 8. En efecto, las tasas promedio aplicadas por EE.UU., Japón y la CEE fueron de 3,8, 3,0 y 2,5%, respectivamente. En 1988, las condiciones aplicables específicamente a las exportaciones chilenas no fueron demasiado diferentes, como puede verse en el Cuadro N° 9. El arancel promedio ponderado por la composición de las exportaciones chilenas fue de un 2,5% en EE.UU. y de un 2,6% en la CEE. Los promedios correspondientes son aún más bajos si uno considera las reducciones del Sistema General de Preferencias (SGP).

Fuera del mundo industrializado, los aranceles son más altos, pero, como puede desprenderse del Cuadro N° 10, están disminuyendo. Mercosur, el

<sup>28</sup> El gobierno estadounidense sostiene que las *marketing orders* no son obstáculos para el comercio, puesto que se aplican por igual a los productores extranjeros y nacionales. Claro que su aplicación, en relación a las temporadas, los hace restrictivos casi exclusivamente para los productores extranjeros.

CUADRO N° 8 ARANCELES EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DESARROLLADOS, 1987  
(Porcentaje)

	Promedio MFN*	Promedio aplicado
Australia	12,4	8,2
Austria	9,9	2,0
Canadá	6,5	4,5
CEE	4,2	2,5
Finlandia	4,8	1,0
Japón	3,5	3,0
Nueva Zelanda	13,6	10,9
Noruega	4,8	1,0
Suecia	3,5	0,8
Suiza	3,0	1,0
Estados Unidos	3,9	3,8

\*MFN: Nación más favorecida.

Fuente: A. Yeats (1987).

CUADRO N° 9 CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS EN 1988  
(Porcentaje)

	EE.UU.	CEE
Todos los ítemes	100,0	100,0
Promedio	6,5	7,5
Promedio ponderado	2,5	2,6
Libre de aranceles (% del total)	36,7	70,3
Con aranceles (% del total)	63,3	29,6
Promedio	8,4	9,2
Promedio ponderado	4,0	8,9

Fuente: R. E. Sáez (1992).

otro importante socio comercial de Chile, acordó en diciembre de 1992 un arancel externo común oscilante entre 5 y 20%. México, Venezuela y Colombia adoptaron recientemente estructuras arancelarias similares. Por ejemplo, aparte de las concesiones en el marco del Nafta y de su ALC con Chile, México tiene un arancel promedio ponderado de 13,3%, con un tope del 20%.

CUADRO N° 10 EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN ARANCELARIA EN AMERICA LATINA  
(Porcentaje)

País	Arancel promedio		
	Antes de las reformas*	1988-1989	1991
Argentina	29,0	26,0	11,5
Bolivia	58,0	25,3	9,9
Brasil	38,0	37,5	23,7
Chile	35,0	15,0	11,0
Colombia	46,0	29,1	16,0
Ecuador	50,0	37,3	33,0
Perú	76,0	45,0	16,7
Uruguay	38,0	26,9	21,5
Venezuela	34,0	36,6	15,0

\*Estas tarifas corresponden al período de crisis de la deuda (mediados de la década de 1980).

*Fuente:* Direcombi, Ministerio de RR.EE. de Chile.

Desde luego, los promedios ocultan importantes dispersiones arancelarias y, en particular, una tendencia a imponer aranceles más altos a bienes con mayor valor agregado, fenómeno denominado habitualmente "escalonamiento arancelario".<sup>29</sup> El Cuadro N° 11 muestra casos escogidos de escalonamiento arancelario, en los EE.UU., Japón y la CEE, que pueden ser relevantes para las exportaciones chilenas. El grado de escalonamiento es sorprendente: la fruta fresca paga aranceles de 7,7% en la CEE y de 1,1 por ciento en los Estados Unidos; los aranceles correspondientes para fruta procesada son de 16,6 y 20,1%. Patrones similares (aunque en ocasiones en niveles más bajos) pueden ser observados para los productos hortícolas, la carne y el pescado, el tabaco, la madera y el papel, el cobre, el cuero y la lana. Y, una vez más, la tendencia no se limita a los países desarrollados: las nuevas estructuras arancelarias de la mayoría de los países latinoamericanos fijan sistemáticamente tasas más bajas para materias primas y bienes de capital y otras más elevadas para los productos manufacturados terminados y los recursos naturales procesados (véase Cuadro N° 12).

<sup>29</sup> Véase A. Yeats (1987).

CUADRO N° 11 ESCALONAMIENTO DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA DESPUÉS DE LA RONDA DE TOKIO

Cadena de productos	CEE	Japón	EE.UU.
<b>Carnes</b>			
Frescas y congeladas	6,6	10,1	1,6
Preparada	17,9	22,5	2,3
<b>Pescado</b>			
Fresco y congelado	6,3	5,3	0,5
Preparado	12,4	10,7	1,1
<b>Verduras</b>			
Frescas	6,7	9,0	7,6
Preparadas	15,1	17,5	11,0
<b>Frutas</b>			
Frescas	7,7	21,5	1,1
Preparadas	16,6	21,8	20,3
<b>Aceites vegetales</b>			
Semillas	0,0	0,3	1,0
Aceites	6,1	6,2	0,7
<b>Tabaco</b>			
No procesado	0,0	0,0	8,8
Procesado	61,8	82,1	9,1
<b>Cuero</b>			
Cueros y pellejos	0,0	0,0	0,8
Cuero	2,4	8,5	3,7
Productos	5,5	12,4	9,2
<b>Madera</b>			
Madera en bruto	0,0	0,0	0,0
Madera elaborada	0,1	1,1	0,1
Productos de madera	4,2	1,2	4,7
<b>Papel</b>			
Pulpa	0,0	0,0	0,0
Papel y cartón	2,3	5,7	0,3
Manufacturas de papel	6,0	3,6	3,8
<b>Lana</b>			
Sin peinar	0,0	0,0	5,2
Peinada	2,4	0,0	11,1
Hilados	1,4	3,9	12,9
Telas	2,7	11,0	37,3

Cadena de productos	CEE	Japón	EE.UU.
Algodón			
Sin peinar	0,0	0,0	0,5
Peinado	0,2	0,0	5,0
Hilados	2,3	3,8	8,7
Telas	5,6	5,9	10,4
Acero			
En barra	2,3	3,7	1,6
En lingote	2,2	2,3	5,3
Cobre			
Sin refinar	0,0	1,5	0,8
Refinado	1,8	5,9	1,8
Aluminio			
Sin refinar	0,8	6,6	0,6
Refinado	2,1	9,0	3,2
Plomo			
No refinado	0,6	3,0	3,5
Refinado	5,8	6,8	1,6
Fosfato			
Fosfatos naturales	0,0	0,0	0,0
Acido fosfórico	6,1	5,2	1,7
Superfosfato	2,6	0,0	0,0
Petróleo			
Crudo	0,0	1,4	0,3
Refinado	1,0	2,2	1,1

*Fuente: A Yeats(1987).*

Butelman y Campero (1992) han realizado un detallado estudio del escalonamiento arancelario que afecta a los productos chilenos en los Estados Unidos. Vale la pena citar su conclusión:

Tomando los principales sectores de recursos naturales de Chile —agricultura, pesca, forestal y minería— la tendencia al escalonamiento tarifario en EE.UU. que castiga a los bienes más elaborados es clara. Sin embargo, el grado de escalonamiento es muy diferente en cada uno de los sectores. El mayor grado de escalonamiento se aprecia en el sector agrícola, donde las tarifas varían en un rango entre el 0% y el 35% y están altamente correlacionadas con el valor agregado de cada

producto. Además en este sector el escalonamiento no se reduce con el ingreso al SGP, y, aún más, se empeora en el caso de las verduras, puesto que el SGP beneficia en mayor grado a los productos frescos. En los otros tres sectores el escalonamiento es menor y se reduce o se elimina con el ingreso al SGP (p. 176).

CUADRO N° 12 ESTRUCTURA ARANCELARIA EN ALGUNOS PAÍSES DE AMERICA LATINA. 1993

País	Niveles arancelarios	Ejemplos de escalonamiento arancelario
Argentina	0/2,5/5/7,5/10/12,5/15/20	Los bienes de capital no producidos en Argentina y los combustibles encaran el primer nivel -0%. Bienes de consumo terminados encaran el octavo nivel con aranceles -20%
Brasil*	0/5/10/15/20/30/35	Bienes de escaso valor agregado (por ejemplo, cobre, hierro, zinc, celulosa) encaran el primer nivel -0%. La mayoría de las industrias encara el quinto nivel -20%. Algunos productos de la nueva industria enfrentan los mayores niveles arancelarios (productos químicos, receptores TV, automóviles).
Colombia	0/5/10/15/20/35/40	Bienes de capital y materias primas no producidos en subregión andina encaran el segundo nivel -5%. Bienes de consumo terminados encaran una tasa de 20%.

\*La estructura descrita para Brasil comenzó a operar en julio 1993.

Fuente: Direcombi, Ministerio de RR.EE. de Chile.

Por cierto, más allá de los aranceles hay toda una batería de medidas de protección empleada tanto por los países desarrollados como por aquellos en vías de serlo. Dadas las limitaciones de espacio, nos limitaremos a unas pocas observaciones relativas a las restricciones no tarifarias que deben encaran las exportaciones chilenas. A primera vista, en los países de la CEE la cobertura de barreras no-arancelarias es sustancial (Cuadro N° 13). Y en el marco de las NTBs, los cupos juegan un importante rol en restringir el comercio en esferas

tales como la agricultura y los textiles. Entre los países latinoamericanos, Argentina ha eliminado totalmente los cupos, y México casi ha llegado a ese punto (aunque todavía no parece del todo claro el grado en que el país azteca podría mantener formas más sutiles de NTBs).

El efecto más general de los cupos sobre las exportaciones chilenas se ha visto hasta ahora limitado. Los ejemplos de cupos obligatorios son escasos: manzanas en la CEE y México, lácteos en los Estados Unidos (donde Chile tiene acceso a un cupo de tamaño cero) y, ocasionalmente, algunos productos textiles también en la CEE. La lista de cupos que a la larga podrían volverse imperativos es mayor, aunque también limitada, incluye jugos de frutas y un número de ítems de vestuario (especialmente jeans de mezclilla) en los Estados Unidos; fruta fresca y otros ítems textiles en la CEE y automóviles en México.

En pocas palabras, entonces, las exportaciones chilenas enfrentan tanto barreras arancelarias como no-arancelarias, si bien estas últimas son limitadas en número y cobertura y en muchos casos aún no se han vuelto obligatorias. ¿Cuánto podría esperarse de los ALCs en esta área? Limitaremos nuestra observación a los posibles ALCs dentro del hemisferio occidental, los únicos para los cuales existen indicaciones relativas a estructura potencial y cobertura. Si Nafta y el acuerdo entre Chile y México son lineamientos confiables, se puede esperar que los aranceles caigan hasta cero en un período de 10 a 15 años. Desde luego que las barreras vigentes en sectores "sensibles", como la agricultura y los textiles, serán las últimas en ser reducidas, y podría llegarse a ver la institución de mecanismos especiales, como los "procedimientos *snapback*" en la agricultura, destinados a impedir un aumento súbito de las importaciones. Es más difícil hacer generalizaciones en el caso de las NTBs, donde la velocidad y la cobertura de la liberalización variarán considerablemente de un sector a otro. Lo que se pueda esperar dependerá también fuertemente del resultado final de la ronda de Uruguay.<sup>30</sup> Pero, para citar una vez más el ejemplo Chile-México, ese acuerdo logró eliminar todas las NTBs, con excepción de un puñado de cupos agrícolas por el lado mexicano.<sup>31</sup>

Dada la limitada protección arancelaria existente, las apreciaciones actuales del impacto comercial de un ALC chileno-estadounidense muestran efectos moderados sobre las exportaciones chilenas. Coeyman y Larraín (1992)

<sup>30</sup> Desde luego, el asunto resultaría más fácil si la proposición para una "arancelización" general, contenida en el borrador de Dunkel de la Ronda de Uruguay, fuere aceptada.

<sup>31</sup> Los sistemas de apoyo de precios agrícolas, presentes en ambos países, tampoco fueron tocados.

emplean un modelo CGE de la economía chilena, mantienen constante el capital accionario (se trata de un ejercicio de corto plazo) y consideran los efectos de una completa eliminación de los aranceles norteamericanos y de las NTBs a las exportaciones chilenas.<sup>32</sup> La respuesta estimada consiste en un aumento del 4,46% de las exportaciones a los Estados Unidos y del 0,06% al resto del mundo, para un aumento general del 1,01% (cerca de 115 millones de dólares al precio de 1991). Valdés (1992) obtiene cifras muy similares empleando una metodología de equilibrio parcial.<sup>33</sup>

CUADRO N° 13 BARRERAS NO ARANCELARIAS APLICADAS POR LA CEE A LAS EXPORTACIONES CHILENAS  
(Porcentaje de cobertura, 1989)

Productos alimenticios	43,1
Alimentos y animales vivos	45,2
Semillas y nueces oleaginosas	66,8
Materias primas agrícolas	2,2
Minerales y metales	19,7
Hierro y acero	5,4
Metales no ferrosos	23,5
Manufacturas (excluyendo productos químicos)	5,9
Lana y textiles	45,0
Calzado	100,0
TOTAL	24,7

*Fuente:* De Castro y Sánchez (1990).

<sup>32</sup> Careciendo de un buen índice de cobertura NTB, ellos simplemente toman el arancel medio de un sector dado y lo aumentan multiplicándolo por un factor que favorezca la prevalencia de las NTBs. Por ejemplo, el arancel medio para los productos agrícolas chilenos exportados a los Estados Unidos es de 1,84%. Multiplicándolo por un factor de 2,25 (destinado a reflejar la alta incidencia de las NTBs) llegan a un índice agregado de protección de 4,14%.

<sup>33</sup> Los cálculos derivados por R. Ezran y A. Yeats (1992), empleando también un modelo de equilibrio parcial, son mucho menores. La diferencia yace en el año base; ellos usan 1986, mientras Valdés y Coeymans y Larraín, 1991. El comercio chileno creció considerablemente en los 5 años intermedios.

Pero, una vez más, los agregados ocultan importantes diferencias sectoriales. El estudio de Coeymans y Larraín muestra que las exportaciones industriales y agrícolas a los EE.UU. aumentan en 8,53 y 7,09% respectivamente. Esos hallazgos son confirmados por Valdés, que sitúa los mayores efectos no-agrícolas en sectores como los alimentos y las bebidas procesadas, los textiles y el vestuario, el cuero, los productos químicos, los azulejos y el vidrio. Los estudios sectoriales de Fischer *et al.* (1992) —relativo a textiles, vestuario, cuero y calzado— y de Muchnik *et al.* (1992) —relativo a agricultura y agroindustria— son similarmente optimistas en cuanto a las posibilidades que tienen esos sectores de exportar a los Estados Unidos en el marco de un ALC Chile-EE.UU.

Finalmente, hay otra evidencia, más informal, que sugiere que nuevas exportaciones de mayor valor agregado podrían ser importantes beneficiarios de un ALC con los Estados Unidos. Como se observa en el Cuadro N° 14, las exportaciones hacia los EE.UU. se inclinan con fuerza hacia los bienes industriales "nuevos", que van más allá de ser simplemente materias primas procesadas: copan el 10,1% de las ventas a los Estados Unidos, en contraste con 4,6 y 1,3% de las ventas a la CEE y Japón, respectivamente. Más aún, esos nuevos ítemes industriales han sido los componentes de más rápido crecimiento de las exportaciones chilenas a los EE.UU. Así, mientras la tasa de crecimiento nominal de los recursos naturales y de los recursos naturales procesados exportados a los EE.UU. en el período 1986-1991 ha sido, respectivamente, de un 9,5% y un 13,1%, las exportaciones de manufacturas han crecido a una tasa de 28,9%. Los productos químicos y textiles han aumentado a tasas impresionantes: 51,8% y 42,3% respectivamente. Todo esto confirma la apreciación de que un ALC con los Estados Unidos podría ser un modo efectivo para estimular nuevas exportaciones con mayor valor agregado.

CUADRO N° 14 EXPORTACIONES CHILENAS: COMPOSICIÓN DE ACUERDO A SU DESTINO, 1991  
(En porcentaje)

Sector	EE.UU.	CEE	Japón	ALADI
Recursos naturales	61,2	69,1	62,3	34,7
Recursos naturales procesados	28,7	26,3	36,4	38
Otros productos industriales	10,1	4,6	1,3	27,3
Total (millones US\$)	1.596,5	2.881,1	1.644,0	1.238,6

Fuente: Banco Central de Chile.

El ALC Chile-México resulta ser otro excelente ejemplo del potencial de expansión de las exportaciones que tiene el bilateralismo. Doce meses después de suscribir el ALC, las exportaciones chilenas a México han crecido en un 113%, aumentando de US\$ 43.5 millones en 1991 a US\$ 92.5 millones en 1992.

Este aumento se debe especialmente al mejoramiento de las condiciones de acceso de diversos productos (por ejemplo, uva de mesa, manzanas, nectarines frescos, duraznos y ciruelas frescos, vinos y madera). El dinamismo de las exportaciones chilenas a México se refleja también en la diversificación de la canasta de productos exportados. Durante 1992 el número de dichos productos creció más del 70% en relación con el año anterior a la firma del acuerdo de libre comercio: de 185 a 319 productos.

#### 4. El potencial para aumentar las inversiones

Los efectos comerciales señalados más arriba se basan en ejercicios de corto plazo que ignoran todo efecto sobre la inversión o los movimientos de capital. Pero ese no es en absoluto el final de la historia. Muchos observadores esperan que los efectos de inversión de largo plazo de un ALC dado puedan ser mucho mayores que los efectos de corto plazo.

Hay tres canales a través de los cuales un ALC podría estimular la inversión. Primero, en la medida que caigan las barreras comerciales y se desarrollen las oportunidades de exportación e importación, aumentará el producto marginal del capital existente, creciendo las entradas de capital. Segundo, el riesgo percibido y asociado con la inversión en la economía nacional puede caer, precipitando un incremento de la FDI (Inversión Extranjera Directa), una caída en la prima de riesgo que deben pagar los nacionales cuando piden prestado afuera para financiar la inversión, o una combinación de ambos. Tercero, un aumento de intercambio comercial con determinado país puede conllevar un FDI mayor de ese país.

El efecto que opera a través del primer canal está destinado a ser pequeño, dado que (si los niveles iniciales de protección ya son bajos) los efectos comerciales también estarán destinados a ser bajos en la mayoría de los ALCs en consideración. En el caso de un ALC con los EE.UU., Coeymans y Larraín (1992) estiman que el aumento de la rentabilidad de la inversión causaría un incremento, de una vez para siempre, de 3,2 en el stock de capital deseado.

El segundo efecto —aquel asociado con un cambio en las características de riesgo de la economía— probablemente sea más grande. A modo de

primera aproximación, un ALC con un país grande y desarrollado como los EE.UU., podría fortalecer la visibilidad y reputación del país de origen, convirtiéndolo, así, en un destino más atractivo para los inversionistas extranjeros. Pero la teoría económica entrega una razón más profunda e importante para ese esperado efecto positivo de la "reputación": contraer compromisos que implican obligatoriedad, como aquella implícita en los ALCs, contribuye a minimizar la tentación de comprometerse con políticas de corto plazo, motivadas por el problema de la inconsistencia dinámica. Desde el trabajo pionero de Kydland y Prescott (1976) y de Calvo (1979), los economistas han comprendido que incluso gobiernos benevolentes podrían ser incapaces de implementar sus planes óptimos cuando llega la hora de hacerlo. Tomemos el caso de la tributación: antes de haberse materializado la inversión, resulta óptimo anunciar una tasa tributaria baja sobre el capital; pero una vez instalado éste, podría resultar óptimo implementar una tasa más elevada sobre esa fuente de ingresos, ahora totalmente inelástica, para reducir la carga de otros impuestos distorsionadores. Anticipando este cambio, los inversionistas se abstienen de invertir y la economía queda con stocks de capital ineficientemente bajos. Este tipo de ejemplo se extiende sobre muchas otras áreas: políticas monetaria y cambiaria, restricciones comerciales, marcos regulatorios, etc.

Los ALCs, especialmente aquellos del tipo moderno y completo, que contienen compromisos relativos al régimen de inversión extranjera, movilidad de capital, derechos de propiedad intelectual, subsidios y toda una gama de políticas, ofrecen al gobierno de un país pequeño la oportunidad de contraer compromisos óptimos de largo plazo que hallará muy difíciles de desconocer más adelante, y como los inversionistas comprenden cuán elevado es el costo de ese desconocimiento, los compromisos serán creíbles y habrá una mayor tendencia a la inversión.

Un modo de cuantificar este efecto es postular que la prima de riesgo asociada con inversión en la economía pequeña cae porque, por ejemplo, el gobierno ha asumido compromisos creíbles en lo relativo a políticas tributarias y de movilidad de capital. Es eso precisamente lo que hacen Coeymans y Larraín (1992) al estimar los efectos de la mitad de un 1% de la prima de riesgo aplicable a Chile. Los efectos son sustanciales. El aumento total del stock de capital deseado como resultado de un ALC con los Estados Unidos llega al 15,96%. Nótese que ese crecimiento puede ser alcanzado ya sea con un ALC, o mediante inversión interna (y esta última puede ser financiada con ahorros locales o extranjeros). Si el aumento deseado fuere alcanzado en un horizonte de 20 años, y enteramente a través del FDI (Inversión Extranjera Directa), ello implicaría un crecimiento de alrededor del 2% del PGB por año en flujos FDI. Dado el nivel actual del FDI, de alrededor del 4,5% del PGB, se trata de un aumento importante.

Por último, parece plausible postular que el crecimiento del intercambio comercial con una nación dada tenderá a estimular la FDI de esa nación, ya sea por conocimiento del mercado local, externalidades de aprendizaje positivas, integración vertical, menores costos de transporte, mejor utilización de redes de distribución, etc. Los canales probablemente sean muchos, si bien difíciles de representar y de cuantificar rigurosamente. Pero podemos entregar algunas estadísticas sugerentes. El Cuadro N° 15 entrega una desagregación de flujos de FDI recientes de acuerdo a su país de origen. Una mirada rápida revela que la mayoría de los países que los originan son también los principales socios comerciales de Chile. Esa impresión es reforzada al calcular el coeficiente de correlación entre el flujo de inversión extranjera autorizada de cada país y el comercio (importaciones más exportaciones) entre Chile y el país en cuestión en 1991. El coeficiente de correlación resultante (0,76) mostró, como se esperaba, una relación significativa y positiva.

En cuanto a la FDI, el ALC Chile-México también entrega un ejemplo alentador. La inversión mexicana en Chile ha sido históricamente baja: entre 1974 y 1981 se materializaron apenas cinco proyectos de inversión y en 1983 hubo sólo uno. De 1983 a 1991 Chile no recibió ninguna FDI mexicana. En 1992, después de haber suscrito el ALC, se han autorizado tres proyectos, con un total de US\$ 10,2 millones.

Este rápido recuento de los posibles efectos de inversión de los ALCs lleva a la siguiente conclusión: el impacto en materia de inversión será maximizado si a) obviamente, los efectos comerciales son grandes; b) el socio es tal como para que la visibilidad y la reputación del país de origen se vean favorecidos; c) el ALC es de base amplia, incluyendo compromisos en áreas más allá de las restricciones comerciales; y d) el socio es una gran fuente potencial de FDI.

## **5. Otros beneficios potenciales**

Esta sección entrega una lista (no exhaustiva) de posibles beneficios adicionales —no analizados en otra parte— relacionados con la firma de ALCs.

### **5.1 Modernización institucional**

En tanto los ALCs tengan una cobertura amplia, ellos extenderían los estándares internacionales a un número de áreas regulatorias vinculadas con el

CUADRO N° 15 INVERSION EXTRANJERA AUTORIZADA (LEY 600)  
(En miles de US \$)

País	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Argentina	870	4.946		120	1.186	6.400	940	33.490	7.966	15.014	15.545
Australia	10.000	2.000					286.050	750	31.383	305.000	43.014
Austria	350	850					2.240	355	1.670	3.002	2.782
Bolivia						185	1.000	750			
Brasil	10.060	13.900	4.724	1.239	710	2.200	9.882	373	1.425	745	14.579
Canadá	8.000	15.716	500	18.711	7.325	2.013	55.415	205.000	491.688	145.000	1.166.666
Colombia	2.400	3.492					50	270		3.000	25
Ecuador	45.904	29.398	10.585	2.609	4.794	6.454	12.821	103.217	226.333	73.295	144.927
Reino Unido	12.529	4.700	4.100	100	1.050	3.000	14.719	1.700	45.859	11.028	49.240
Francia	9.877	4.080	2.061	1.363	2.492	9.284	498	2.820	2.397	19.303	18.051
Alemania	74.260	33.418	210	869	3.664	13.496	35.700	21.210	76.922	71.292	13.107
Holanda	150	223	200			5.000	7.417		5.457	50.000	6.300
Hong Kong	7.625	4.650	1.545	298.995	531	2.995	10.665	595.660	100.305	139.175	134.476
Islas Caimán	2.400		350	30	2.300	2.469	516	2.295	1.210	22.450	5.280
Italia	1.400	7.550				2.168	123.005	34.741	45.454	423.714	25.467
Japón	350	610	2.053	100	346	3.845	1.358	560	120		1.019
Corea	152										10.200
México	20.337	24.655	9.113	100	79.250	8.550	2.650	1.000	1.300	11.676	10.581
N. Zelandia				10.010	23.275	11.926	10.752	8.901	29.302		18.270
Panamá	154				950					50	193
Paraguay	100			311		450	897	1.749	1.106	5.275	1.289
Perú	126.656	20.557	281	16.295	23.070	747	300	28.260	10.025	22.604	16.921
España	3.559			270					12.200	3.435	1.113
Suecia	5.371	3.465	7.429	1.520	1.202	3.879	1.370	1.322	7.679	32.394	11.043
Suiza	84.262	59.419	24.483	63.892	82.389	464.445	877.112	1.595.490	228.971	1.489.478	316.558
EE.UU.	1.709	148	1.263	773	5.666	3.405	4.508	2.005	4.045	4.890	11.907
Uruguay	1.678	352				27	25	90	357	365	1.052
Venezuela	49.862	94.032	10.856	3.672	22.511	10.062	496.565	304.383	113.090	542.700	975.291
Otros	529.863	328.313	79.753	420.979	262.771	563.000	1.949.538	2.958.628	1.446.464	3.394.885	3.014.876
Total											

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras.

régimen comercial; las actividades de muchos organismos del aparato estatal chileno se verían expuestas al escrutinio internacional y su desempeño se compararía con aquel de sus contrapartes de otros países. Estas dos fuerzas pueden ocasionar una sana aceleración del proceso de modernización institucional.

La lista de las áreas potencialmente afectadas incluye servicios de aduanas; mecanismos para prevenir la competencia desleal y las instituciones que los administran; normas para las adquisiciones del gobierno; normas y estándares y los procedimientos para su diseño e implementación; normas de seguridad laboral y su ejecución, y estándares medioambientales y de salud.

En la mayoría de estas áreas, Chile posee instituciones y normas legales muy por encima de lo que suelen ser los estándares de un típico país en desarrollo; su sistema de aduanas, por ejemplo, es digno de encomio por su falta de corrupción y la relativa velocidad de los procedimientos administrativos. En ciertas áreas —las prácticas de competencia desleal, por ejemplo— se han reformado y fortalecido recientemente las instituciones y los procedimientos. En otras todavía —como aquella de la valoración aduanera, por ejemplo— las reformas pueden hallarse próximas como resultado de nuevos compromisos contraídos por Chile en la Ronda de Uruguay. En todas ellas, sin embargo, Chile tiene un largo camino por andar antes de alcanzar los estándares de los países desarrollados<sup>34</sup> y gozar de los beneficios de organismos regulatorios dotados de funcionarios altamente calificados y debidamente remunerados.

Como Hirschman (1971) señalara hace ya tiempo, un impulso externo es a menudo útil para concentrar la atención, las energías y los recursos en la reforma de un sector determinado. Un ALC que sea de amplia cobertura y que adhiera a los más recientes estándares internacionales servirá de importante estímulo para la modernización de las instituciones relacionadas con el comercio, así como de las regulaciones del Estado chileno.

## 5.2 Los nuevos temas: Servicios, propiedad intelectual, inversión

Lo mismo puede decirse —si bien aquí la necesidad es generalmente menos urgente— de los "nuevos" temas substantivos de las negociaciones comerciales: servicios, propiedad intelectual e inversión. En estas tres áreas Chile posee una legislación moderna, flexible y liberal; en a lo menos dos de

<sup>34</sup> Hacemos abstracción aquí de la cuestión de si los estándares de los países desarrollados son adecuados en áreas tales como el medio ambiente. Respecto de una excelente investigación de los aspectos medioambientales de un posible ALC Chile-Estados Unidos, véase A. Gómez-Lobo (1992).

ellas (inversión y propiedad intelectual) su legislación ha servido como modelo para otros países en desarrollo. Sin embargo, y una vez más, existen lagunas. En servicios, las condiciones de acceso a los mercados a través de muchos sectores han sido sólo recientemente recopiladas y sistematizadas (como resulta de la oferta chilena en la Ronda de Uruguay); en algunas áreas, las reglas relevantes y la competencia administrativa para aplicarlas no son en absoluto claras. En materia de propiedad intelectual, la cobertura debe todavía ser extendida a productos "nuevos", tales como la bio-tecnología y los chips computacionales. Una vez más, un ALC amplio y exigente podría servir de impulso para afinar la normativa en alguna de estas áreas.

### 5.3 Efectos regionales

Hasta aquí el presente trabajo ha analizado efectos sobre la economía chilena como un todo. Pero algunos ALCs —particularmente aquéllos con países vecinos— podrían traducirse en importantes beneficios para las regiones al interior de Chile. A pesar de la descentralización de la actividad económica producida por la orientación de la economía hacia las exportaciones (después de todo, no se pueden criar salmones en el río Mapocho), muchas regiones chilenas continúan a la zaga en términos de desarrollo económico. Nuevos lazos comerciales pueden contribuir a remediar esta situación. El embarque de mercancías argentinas en el Pacífico podría ayudar a revitalizar puertos como Antofagasta y Coquimbo; un mayor comercio con Perú y Bolivia daría impulso a ciudades crónicamente deprimidas como Arica; en efecto, lazos más estrechos a través de la frontera ya han estimulado la actividad económica en la XII Región. Esos efectos potenciales constituyen un vigoroso argumento en favor de una mayor integración con los países vecinos.<sup>35</sup>

## 6. Posibles escollos

Esta sección entrega una lista no exhaustiva de posibles escollos y dificultades ocultas —no discutidas en otra parte— en relación a la negociación de ALCs.

<sup>35</sup> Vale la pena señalar, sin embargo, que la infraestructura (particularmente carreteras y ferrocarriles) tendría que ser drásticamente mejorada antes de que cantidades mayores de bienes y servicios puedan cruzar las fronteras.

## 6.1 Distorsión de los precios relativos

El arancel uniforme ha sido uno de los pilares de la política comercial chilena. Adoptar ALCs implica abandonar este principio.<sup>36</sup> Hay dos tipos de distorsiones que derivan de la falta de uniformidad en los aranceles. Primero, el arancel sobre un producto importado puede depender de su país de origen. Esto puede causar "desviación" del comercio, como manifestamos anteriormente. Además, también puede distorsionar cadenas de producción si los aranceles sobre los insumos son diferentes de los aranceles sobre productos terminados. Imaginemos la situación de cierta industria dada bajo un ALC con el país A. Bien podría ocurrir que el producto de cierta industria es producido en A, pero no así sus insumos, que son importados de un tercer país. Como resultado, las industrias nacionales podrían tener que enfrentar una protección efectiva negativa (el arancel aplicable a los productos terminados es menor que el arancel MFN, mientras parte de los insumos utilizados quedan sujetos a un arancel del 11%). Como resultado, esa industria podría verse forzada a reducir la producción o a reemplazar sus insumos con sustitutos de calidad inferior que pueden entrar al país liberados de aranceles.

CUADRO N° 16 TASAS DE PROTECCIÓN EFECTIVAS PARA ALGUNOS PRODUCTOS ALC CHILE-MEXICO

Producto	Arancel sobre el producto final	Arancel sobre insumo importado	Participación del insumo importado en el costo	Tasa de protección efectiva
<b>Sector del vidrio</b>				
Botellas	0,0	11,0	26,0	-3,9
Vidrio	0,0	11,0	39,0	-7,0
<b>Pinturas y tintas</b>				
Látex	0,0	11,0	80,0	
Tintas	0,0	11,0	80,0	

*Fuente:* Calculado sobre la base de información proporcionada por el Ministerio de Hacienda.

Estas tasas de protección efectivas negativas no se establecieron en la práctica. Ellas se habrían establecido si Chile no hubiese incluido estos aranceles sobre estos productos en la lista "gradual".

<sup>36</sup> Nótese, sin embargo, que el principio no ha estado nunca plenamente en aplicación. Las reducciones arancelarias concedidas bajo los acuerdos de Aladi (y su antecesor, Alalc) aplican diferentes aranceles al mismo producto, dependiendo del país de origen de ese producto.

Ese tipo de problema ya ha sido detectado en las recientes negociaciones. Por ejemplo, en el ALC con México, los aranceles sobre la pintura, la tinta y el vidrio fueron incluidos en la "lista de eliminación gradual lenta" porque uno de los principales insumos de la industria se origina en un tercer país. Por ello, una reducción drástica del arancel sobre el producto terminado habría generado protección efectiva negativa (véase el Cuadro N° 16 para ejemplos). Y si bien se podrían haber empleado insumos mexicanos como sustitutos, los productores chilenos demostraron que ellos son de inferior calidad, de manera que su uso menoscabaría la capacidad de la industria para competir en el extranjero.

Más aún, en un ALC pocas veces se reducen todos los aranceles bilaterales de modo simultáneo. Como resultado de subsidios en el país-socio, o por una "sensibilidad" percibida en casa, algunos ítemes son habitualmente excluidos de las reducciones arancelarias, o colocados en la lista de una eliminación muy gradual. Esto crea un segundo tipo de potencial distorsión, ya que las importaciones de un mismo país encaran aranceles diferentes en cada punto del transcurso del tiempo. Una vez que el petróleo crudo y refinado fue excluido de la liberalización en el acuerdo con México, por ejemplo, se plantearon espinudas interrogantes en relación al trato adecuado que debería otorgarse a aquellos sectores que emplean derivados del petróleo como principal insumo.

Y, finalmente, la economía política del proceso de negociación incluye presiones ejercidas por productores nacionales ineficientes que quieren ver sus productos incluidos en las "listas de excepciones", transitorias o permanentes. Como podría esperarse, debe emplearse buena cantidad de habilidad política y técnica a fin de separar lo razonable de lo irracional a la hora de evaluar las solicitudes de protección temporal.

En breve, el tratamiento arancelario preferencial distorsiona la estructura de los precios relativos y, por ello, la estructura de protección efectiva, contribuyendo potencialmente a una asignación ineficiente de los recursos productivos y de la inversión. Pero si bien el problema básico es inevitable (cambiar algunos precios relativos está en la naturaleza de los ALCs), las consecuencias perjudiciales pueden ser minimizadas mediante el uso juicioso de la "excepción temporal" o de las listas de "eliminación gradual", con el fin de asegurar que los aranceles sobre los insumos y los productos de una industria sean reducidos al mismo tiempo.

## 6.2 La incertidumbre del proceso

Adoptar una estrategia de negociaciones bilaterales puede resultar en un aumento de la incertidumbre que afecta a las decisiones de inversión privadas. *Los* precios que los exportadores obtendrán en los diversos países, los costos de diferentes insumos importados, los niveles de protección arancelaria de que goza cada actividad de sustitución de importaciones, los estándares de seguridad, de salubridad y de calidad requeridos para los productos de exportación, todos ellos dependen de los acuerdos bilaterales que pueden ser negociados en el futuro. El hecho que el resultado final de esta nueva estrategia sea desconocido significa que los precios relativos del futuro no pueden ser pronosticados. Y la sensación de incertidumbre puede ser magnificada cuando las señales que provienen de las autoridades indican que habrá un proceso de negociaciones en que los posibles socios y la magnitud de la liberalización no han sido predeterminados.

Por último, la incertidumbre generada por continuas negociaciones bilaterales puede desalentar ventajosas inversiones. Pero, una vez más, es posible minimizar los posibles efectos adversos. Las autoridades deben esforzarse en aclararle al sector privado cuáles son las ramificaciones de la nueva estrategia bilateral, quiénes son los potenciales socios y cuáles serían las características del potencial acuerdo. Políticas eminentemente prácticas, como diseñar un modelo de acuerdo en la fase temprana del proceso para luego tratar de calzar las negociaciones posteriores con ese modelo —Chile emplea exitosamente el acuerdo con México para este fin en sus negociaciones con otros países latinoamericanos—, pueden traducirse en importantes avances en materia de estabilización de las expectativas de sector privado.

## 6.3 La economía política internacional de los acuerdos

Los acuerdos bilaterales son bastante más que meros dispositivos técnicos para promover el comercio. Si son exitosos, se constituyen en símbolos de la integración política y social entre dos naciones. Precisamente debido a este potencial siempre habrá presiones para usar los acuerdos comerciales para uno y otro fin político. Esta es una tentación que debe ser resistida a cualquier precio.

Ello no equivale a decir que la política y la economía pueden ser divorciados, o que las negociaciones para un ALC pueden o debieran estar exentas de consideraciones políticas. El peligro es exactamente el contrario: acuerdos que son formulados a la carrera, que corresponden a sólo una liberalización cosmética, que no incluyen procedimientos imperativos para el aveni-

miento de disputas, o que reúnen a países en etapas marcadamente diferentes de liberalización microeconómica o de ajuste macroeconómico, terminan siendo negativos tanto para la política como para la economía. La historia de América Latina es testigo de algunos de esos peligros. A pesar de los múltiples tratados, acuerdos y pactos rubricados durante los últimos 150 años, el comercio interregional todavía no pasa a ser el 13% del total del comercio latinoamericano.<sup>37</sup> Acuerdos más amplios, del tipo que ha estado de moda desde 1985 en adelante, efectivamente han aumentado el comercio —pero con el comercio también han ido aparejados cúmulos de nuevos problemas—. Los abultados desequilibrios comerciales entre Argentina y Brasil —asociados no con diferencias en la competitividad sino con variaciones violentas en la tasa de cambio real y una reforma microeconómica incompleta— no son sino indicación de esa posibilidad. Este tipo de situación puede traducirse fácilmente en retrocesos en el proceso de liberalización, imposición de nuevas restricciones y renovación de las tensiones políticas.

El gobierno del Presidente Aylwin ha resistido con éxito la tentación de convertir a los ALCs en instrumentos de políticas miopes insistiendo en que sólo acuerdos cuidadosamente diseñados y económicamente sanos pueden ser de interés para Chile. Las demoras que han sido necesarias para llegar a un acuerdo satisfactorio con Venezuela son indicio de esta voluntad.

## 7. Otros criterios para escoger socios

Los siguientes indicadores pueden resultar útiles para determinar cuáles países cumplen con los requerimientos necesarios para una exitosa asociación comercial. Los cuadros N°s 17 y 18 muestran algunas cifras importantes sobre los países con los cuales se ha considerado un ALC.

### 7.1 Tamaño de mercado

Los socios grandes implican algunas ventajas: mientras mayor es el socio tanto mayor será la expansión de las exportaciones; habrá una mayor utilización de las economías de escala, y el área de libre comercio gozará en su conjunto de un mayor poder de mercado a nivel mundial. Los indicadores de tamaño de mercado más comúnmente utilizados son el PGB y la población, los

<sup>37</sup> De acuerdo a los datos de Cepal para 1990, sólo el 12,7% de las exportaciones de la región son intrarregionales. De modo similar, el 12,6% de las exportaciones de Aladi en 1990 son exportaciones intra-Aladi.

que señalan que países como EE.UU. y grupos tales como la CEE y Mercosur son potencialmente atractivos.

## 7.2 Modelos de comercio

Si llega a materializarse un ALC con un país que ya es un importante socio comercial, se minimizarán las posibilidades de una desviación comercial; es decir, los países son presumiblemente socios "naturales". El indicador más relevante es el porcentaje del total de bienes importados por Chile que se origina en el socio potencial. Una vez más, en este aspecto, economías grandes como la de Estados Unidos y la CEE parecen atractivas.

## 7.3 Niveles de protección

Mientras más cerrados sean los mercados del posible socio comercial, tanto mayores serán los efectos de eliminar restricciones a las exportaciones chilenas. Hay varios indicadores (imperfectos) de apertura: niveles arancelarios medios, aranceles medios para las exportaciones chilenas, escalonamiento arancelario, magnitud de las barreras no-arancelarias y la razón importación-producción. De acuerdo con esta apreciación, países que hoy están cerrados, como Brasil, podrían resultar socios interesantes. Al mismo tiempo debe considerarse que países que hoy están cerrados, habitualmente tienen mayores distorsiones internas. Eso significa que no se obtendrán todas las ganancias posibles derivadas del comercio, lo que debilita las razones para preferir un socio comercial en lugar de otro a la hora de tomar las decisiones.

## 7.4 Importancia del "mercado meta" para las exportaciones chilenas

Si los acuerdos son justificados como una estrategia de "reaseguro" es mejor formar sociedad con un país que ya recibe muchas exportaciones y donde, por tanto, hay mucho que perder. El indicador relevante es la razón entre las exportaciones a ese país y las exportaciones al resto del mundo. En este caso tanto los Estados Unidos como la CEE parecen interesantes.

CUADRO N° 17

País	Tamaño mercado, 1990		Patrón comercial, 1991			Nivel de protección, 1990		Micro distorsiones, 1990
	PGB	Poblab.	Importaciones	Participación	Exportaciones	Participación	Importaciones como %	Gasto gobierno central como % del PGB.
	(mill. US\$)	(mill.)	(mill. US\$)	(%)	(mill. US\$)	(%)	del PGB.	
E.E.C.	5.995.850	344,0	1.407,8	18,3	2.881,3	31,8		
Mercosur	520.800	190,1	1.332	17,3	770,0	8,5	5,6	31,9
Argentina	93.260	32,3	553,8	7,2	257,4	2,8	4,4	15,5
Brasil	414.060	150,4	697,6	9,1	447,6	4,9	5,4	36,0
Paraguay	5.260	4,3	59,4	0,8	37,9	0,4	21,2	9,3
Uruguay	8.220	3,1	21,0	0,3	27,1	0,3	17,2	27,5
Mafia	6.200.100	362,7	1.877,0	24,4	1.692,9	18,7	10,6	23,7
Canadá	570.150	26,5	156,9	2,0	53,1	0,6	20,3	23,4
México	237.750	86,2	138,2	1,8	43,5	0,5	11,8	18,4
E.E.UU.	5.392.200	250,0	1.581,9	20,6	1.596,3	17,6	9,6	24,0
Japon	2.942.890	123,5	645,7	8,4	1.644,0	18,2	7,9	16,7
Bolivia	4.480	7,2	19,5	0,3	112,5	1,2	16,0	18,8
Colombia	41.120	32,3	159,5	2,1	53,7	0,6	13,6	15,1
Costa Rica	5.700	2,8	1,7	0,0	12,9	0,1	35,5	27,1
Ecuador	10.880	10,3	121,5	1,6	58,1	0,6	17,1	15,6
	36.550	21,7	63,6	0,8	146,0	1,6	8,8	10,0
Venezuela	48.270	19,7	197,9	2,6	54,8	0,6	13,2	23,1

Fuentes: Banco Mundial, *World Development Report* (1992); Banco Central de Chile (1992).

CUADRO N° 18 INDICADORES DE ESTABILIDAD MACROECONOMICA

País	Tasa real de intercambio bilateral		Términos de intercambio		Índices de precios al consumidor		Tasas de crecimiento del PGB				Superávit fiscal		Deuda externa	
	1988-1992	1969-1990	1980-1990	1988-1992	1980-1990	1988-1992	1980-1990	1970-1990	1991	1991	% de PGB	% de exportaciones	1991	1991
	Var. Coef.	Corr. Coef.	Promedio	Var. Coef.	Promedio	Var. Coef.	Promedio	Var. Coef.	Corr. Coef.	Corr. Coef.				
E.E.C	0,068		6,1	0,53	2,4	0,312								
Mercosur														
Argentina	0,188	0,872	395,2	1,101	-0,4	0,197	19,206		0,197		-2,7	405,6		
Brasil	0,260	0,845	284,3	1,602	2,7	-0,000	4,402		-0,000		-16,6	326,8		
Paraguay	0,228	0,848	24,4	0,299	2,5	0,417	3,356		0,417		-1,7	112,3		
Uruguay	0,050	0,880	61,4	0,766	0,3	0,402	10,374		0,402		4,0	159		
Nafta														
Canadá	0,027	0,340	4,4	0,058	3,4	0,367	2,719		0,367		-2,9			
México	0,047	-0,124	703	0,229	1,0	0,104	4,140		0,104		0,8			
E.E.U.U.	0,042	0,803	3,7	0,054	3,4	0,491	4,372		0,491		4,0			
Japón	0,102	0,823	1,5	0,032	4,1	0,099	2,486		0,099		-2,9			
Bolivia	0,074	-0,530	317,9	0,132	-0,1	0,065	8,762		0,065		-1,9	428,7		
Colombia	0,098	-0,422	24,8	0,276	3,7	0,329	1,995		0,329		-2,0	183,4		
Costa Rica	0,061	0,647	23,5	0,241	3,0	0,456	4,011		0,456		-3,3	184,2		
Ecuador	0,101	-0,1%	366	0,480	2,0	-0,174	5,332		-0,174		2,0	371,6		
Perú	0,329	0,812	233,9	1,457	-0,3	-0,048	15,881		-0,048		-5,0	488,3		
Venezuela	0,212	-0,754	19,3	0,413	1,0	-0,027	10,839		-0,027		-1,2	158,7		

Fuentes: Banco Mundial; World Development Report; FMI, International Financial Statistics, varios volúmenes; Banco Central de Chile.

## 7.5 Geografía

Mientras menos costos de transporte haya entre Chile y su socio comercial, tanto mayor será el ahorro al intercambiar productos que antes se comercializaban hacia el resto del mundo. Este es un argumento poderoso en favor de la integración con Argentina y otros países vecinos. Asimismo, esta es la fuerza impulsora que yace tras muchos bloques, particularmente el caso de la CEE.

## 7.6 Distorsiones macroeconómicas

Es importante evitar asociarse con países que tienen un gran número de distorsiones microeconómicas (subsidios sectoriales, precios establecidos por el Estado con criterios no-económicos, etc.). También debiera tomarse en cuenta la influencia que ejerce el gobierno sobre la actividad económica por vía de empresas estatales, tributación distorsionadora, etc. Si bien los indicadores objetivos en este sentido no son muchos, parece adecuado asegurar que, históricamente, los países de América Latina han tenido distorsiones y subsidios sustanciales, algunos de los cuales recién ahora son eliminados. Preocupantes resultan los subsidios generalizados a la energía en Venezuela, y los sistemáticos subsidios a la industria en países como Brasil. En el área de la agricultura, son los países industrializados los que tienen distorsiones de envergadura, aunque éstos afectan primordialmente a productos como los cereales y los lácteos, de los cuales Chile no es exportador.

## 7.7 Estabilidad macroeconómica

ALCs con países donde los procesos de estabilización y de ajuste estructural no han sido completados podrían resultar muy costosas para Chile. Una expansión comercial que incluya a economías altamente inestables significará que la economía chilena se verá más expuesta a las fluctuaciones de sus socios comerciales. Esa inestabilidad sería transferida a la economía chilena a través de modificaciones en la tasa de cambio bilateral, los volúmenes de comercio y los términos de intercambio. Indicadores relevantes de la estabilidad macroeconómica son: variación en la tasa cambiaria real, niveles de deuda externa, déficit fiscal, variación y promedio de la tasa de inflación (véase el Cuadro N° 18). En este sentido, las asociaciones con países sudamericanos, especialmente con aquellos del Mercosur y de la región andina, parecen particularmente cuestionables.

También son importantes los coeficientes de correlación entre algunas variables del país contraparte (producto y términos de intercambio, por ejemplo) y aquellas de Chile. No toda variabilidad es perjudicial. En la medida que las variables de Chile se desplacen en la dirección opuesta de aquellas de otros países, una mayor integración tenderá a estabilizar las fluctuaciones en las variables chilenas.

## 7.8 Predominio de externalidades positivas

Otras secciones de este trabajo han identificado otros efectos (no-comerciales) que podrían favorecer a Chile como resultado de un ALC: descenso del riesgo percibido de la inversión, modernización institucional, incentivos adicionales para un ALC, un mayor aprendizaje y transferencia de tecnología, etc. Dichos efectos tenderán a ocurrir, predominantemente, cuando se firmen ALCs con países grandes y avanzados. Una vez más, Estados Unidos aparece en primer lugar, aunque la CEE y Japón también pueden ofrecer muchas de esas mismas ventajas.

## 8. Lo que el futuro puede traer

Chile tiene, a todas luces, una cantidad de opciones de política comercial. ¿Qué ocurrirá, probablemente, en el futuro cercano?

Primero, se buscarán vías para complementar las estrategias de liberalización unilaterales y negociadas. Como ya hemos señalado, nadie ha descartado otras reducciones arancelarias unilaterales, no obstante que su economía política parece complicada. Además no parece arriesgado afirmar que la tendencia hacia los ALCs proseguirá, no sólo en Chile sino en toda la región.

Una de las principales conclusiones de este trabajo es que existe un rol potencial para los acuerdos comerciales bilaterales como herramienta de política comercial para complementar la estrategia de apertura unilateral implementada por Chile. Ello se debe —entre otros factores— a la paralización de las negociaciones multilaterales auspiciadas por el GATT, a la formación de un importante número de bloques comerciales y a la necesidad de seguir abriendo mercados para las exportaciones chilenas, especialmente para productos con un mayor contenido de manufactura (habitualmente sometidos a mayores niveles de protección). Esto no puede alcanzarse por medio de una estrategia comercial basada exclusivamente en la apertura unilateral.

Los renovados esfuerzos hacia la integración latinoamericana seguirán su curso. Sin embargo, después de las dificultades experimentadas tanto por Mercosur como por el Pacto Andino, la velocidad del proceso podría disminuir y los acuerdos quedar sujetos a mayores estudios antes de ser sometidos a grandiosas ceremonias de firma.

En este contexto parece correcto (y también probable) que Chile reafirme su voluntad de avanzar con la integración regional. Pero la rapidez con que podrá alcanzarse ese proceso dependerá no de la buena voluntad de los negociadores chilenos sino de la capacidad de otros países para consolidar sus programas de ajuste y de reforma. Chile necesita ser cauteloso. No todos los acuerdos comerciales son beneficiosos. Si bien podría haber beneficios en relación a las exportaciones, la suma de posibles distorsiones e incertidumbres generada por una política bilateral limita el alcance de la implementación de este enfoque.

Un ALC con los Estados Unidos seguirá siendo la primera prioridad, y ello es comprensible. Una de las conclusiones que se desprenden de este análisis es que muchos de los beneficios más intangibles de los ALCs —modernización institucional y la promoción de las inversiones se cuentan entre ellos— tienen posibilidad de materializarse cuando el socio es un país grande y desarrollado. Además, en Chile existe un consenso político sustancial respecto de los potenciales beneficios de tal acuerdo. Notable resulta que la serie de estudios encargados por la Confederación de la Producción y el Comercio de Chile (1992) no individualiza a sector alguno que podría resultar desmedidamente perjudicado por un ALC con los Estados Unidos. Incluso en sectores donde existían ciertos motivos *a priori* de preocupación, como en el de los textiles o el agrícola, las ganancias probables por las exportaciones contrarrestan las posibles complicaciones derivadas de una mayor penetración de importaciones.

Lo que todavía está entre interrogantes es la oportunidad del proceso. Las señales iniciales dadas por el Presidente Clinton —tanto en relación a su apoyo del Nafta como en relación a un posible acuerdo con Chile— han sido positivas. En mayo de 1993, al nuevo presidente demócrata le parecía que las perspectivas para la renovación "*fast track*" eran buenas. Pero el proceso político norteamericano es largo y potencialmente lleno de sorpresas, por lo que todavía es prematuro hacer vaticinios respecto de la velocidad de la iniciativa con Chile, al menos mientras el Nafta no haya sido ratificado por el Congreso norteamericano.

¿Qué hay de la CEE y de Japón? La primera es, después de todo, el mayor socio comercial de Chile, y el segundo se las ha arreglado para desplazar a Estados Unidos como el mayor país individual de la lista. Además, la

comunidad empresarial chilena ha estado preocupada de que el énfasis en el hemisferio occidental no deberá ir en detrimento de importantes lazos con Europa y Asia. Una vez más, esta es una proposición con la que ninguna persona razonable podría estar en desacuerdo. La pregunta más interesante es qué puede hacerse específicamente para estimular el comercio con esos dos importantes socios. Sáez (1992) y Vicuña (1992) han estudiado las políticas comerciales de la CEE y Japón y las oportunidades que hay allí para Chile. Estos autores dejan totalmente en claro que no es razonable esperar un ALC o cualquier otro acuerdo comercial amplio ya sea con Japón o con la CEE. Japón no suscribe tales acuerdos como parte de su política; la CEE lo ha hecho una sola vez, en el caso altamente excepcional de Israel. El único camino posible parecen ser los avances muy graduales, ya sea extendiendo la cobertura del Sistema General de Preferencias (GSP) en el caso de la CEE, o simplificando las exigencias sanitarias y de distribución en el caso de Japón.

Para concluir, una palabra de advertencia. Las restricciones logísticas y administrativas también son importantes. Los acuerdos no sólo deben ser negociados y firmados, lo que constituye en sí un largo y trabajoso proceso. Todos ellos requieren ser administrados y mejorados con el paso del tiempo, y los países signatarios deben dedicar tiempo y recursos para resolver las controversias que surgen habitualmente. Puesto que Chile no tiene recursos ilimitados para este tipo de empresa, lo que le convendría entonces es suscribir una cantidad pequeña de acuerdos bien administrados y altamente homogéneos.

### Referencias bibliográficas

- Banco Mundial. *World Development Report*. Washington D. C., 1991.
- Bhagwati, J. "Regionalism and Multilateralism: An Overview". Conferencia: *New Dimensions in Regional Integration*. Washington D. C.: Banco Mundial y CEPR, abril 1992.
- Bergsten, F. "Comment on Krugman". En *Policy Implications of Trade and Currency Zones*. Federal Reserve Bank of Kansas City, 1991.
- Butelmann, A y P. Meller. "Tópicos centrales en una estrategia comercial chilena para la década de los noventa". En A. Butelmann y P. Meller (eds.), *Estrategia comercial chilena para la década del noventa: Elementos para el debate*. Santiago de Chile: Cieplan, 1992.
- y P. Campero. "Medición del escalonamiento arancelario de las exportaciones chilenas a los EE. UU". En A. Butelmann y P. Meller (eds.), *Estrategia comercial para Chile en la década del noventa: Elementos para el debate*. Santiago de Chile: Cieplan, 1992.
- Coeymans, J. E. y F. Larraín. "Tratado de libre comercio Chile-EE.UU: Efectos esperados en la economía chilena". En *Tratado de libre comercio entre Chile y Estados Unidos*. Compilación de trece estudios sobre los efectos generales y

- sectoriales de un ALC. Santiago de Chile: Confederación de la Producción y el Comercio, 1992.
- Calvo, G. "On the Time Consistency of Monetary Policy". *Econometrica*, 1979.
- Confederación de la Producción y el Comercio de Chile.
- Corden, M. "Economies of Scale and Customs Union Theory". *Journal of Political Economy*, 1972.
- De Castro, J. A. y R. Sánchez. "Las exportaciones chilenas frente a las medidas no arancelarias aplicadas por los países desarrollados". *Mimeo*. Ginebra: Unctad, abril 1990.
- De Melo, J.; A. Panagariya y D. Rodrik. "Regional Integration: An Analytical and Empirical Overview". Conferencia del Banco Mundial y CEPR: New Dimensions in Regional Integration. Washington D.C.: abril 1992.
- Dornbusch, R. "The Case for Bilateralism". En R. Lawrence y C. Schultze (eds.), *An American Trade Strategy: Options for the 1990s*. Washington D. C.: Brookings Institution, 1990.
- Eaton J. y G. Grossman. "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101, 1986.
- Ezran, R. y A. Yeats. "Free Trade Agreements with the U.S.: ¿What's in it for Latin America?". *Working Paper*. Banco Mundial, 1992.
- Fischer, R. *et al.* "Tratado de libre comercio Chile-EE.UU.: Textil, confecciones, cuero y calzado". Santiago de Chile: Confederación de la Producción y el Comercio, 1992.
- FMI. *International Financial Statistics*.
- Gómez-Lobo, A. "La cuestión ambiental en un acuerdo de libre comercio con EE. UU.". En A. Butelmann y P. Meller (eds.), *Estrategia comercial para Chile en la década del noventa: Elementos para el debate*. Santiago de Chile: Cieplan, 1992.
- Hachette, D. "Integración: ¿Es Argentina un socio potencialmente atractivo". *Mimeo*. Universidad Católica de Chile, julio 1992.
- Helpman, E. y P. Krugman. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge: MIT Press, 1986.
- Hirschmann, A. *A Blasfor llope*. Yale University Press, 1971.
- Kemp, M. J. y H. Wan. "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions". *International Economic Review*, 6 (1976).
- Krueger, A. y R. Quintanilla. "Private Sector's Perspective on the Mexican-U. S. Free Trade Agreement". *Mimeo*. México: Instituto Quantum, 1991.
- Krugman, P. "The Move Toward Free Trade Zones". En *Policy Implications of Trade and Currency Zones*. Federal Reserve Bank of Kansas City, 1991.
- . "The Narrow Moving Band, the Dutch Disease, and the Competitive Consequences of Mrs. Thatcher: Notes on Trade in The Presence of Scale Economies". *Journal of Development Economics*, 1987.
- Kydland, F. y E. Prescott. "Rules versus Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans". *Journal of Political Economy*, 1976.
- Lipsey. "The Theory of Customs Unions: A General Survey". *The Economic Journal*, Vol. 70, 1960.
- Meade, J. *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam, 1955.
- Muchnik, E. *et al.* "Tratado de libre comercio Chile-EE.UU.: Agricultura y agroindustria". Santiago de Chile: Confederación de la Producción y el Comercio, 1992.

- Romer, P. y M. Rivera-Batiz. "Integration and Economic Growth". *Quarterly Journal of Economic*, 1991.
- Sáez, R. E. "Chile y América Latina: Apertura comercial y acuerdos bilaterales". En A. Butelmann y P. Meller (eds.), *Estrategia comercial para Chile en la década del noventa: Elementos para el debate*. Santiago de Chile: Cieplan, 1992.
- Tokman, M. "Unilateralismo, bilateralismo y multilateralismo: Opciones para profundizar la apertura comercial en Chile". Tesis de grado N° 104, Pontificia Universidad Católica de Chile, agosto 1992.
- Valdés, R. "Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial". En A. Butelmann y P. Meller (eds.), *Estrategia comercial para Chile en la década del noventa: Elementos para el debate*. Santiago de Chile: Cieplan, 1992.
- Vicuña, R. "Chile y sus relaciones económicas con Japón". En A. Butelmann y P. Meller (eds.), *Estrategia comercial para Chile en la década del noventa: Elementos para el debate*. Santiago de Chile: Cieplan, 1992.
- Viner, J. *The Customs Union Issue*. Nueva York, 1950.
- Yeats, A. "The Escalation of Trade Barriers". En J. M. Finger y A. Olechowski (eds.), *The Uruguay Round: A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*. Banco Mundial, 1987. □